



AVVISO PUBBLICO DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

Ai fini della partecipazione gratuita ai **CORSI GRATUITI** di Formazione **“Outfit- Marketing, Comunicazione, Moda e Immagine”** e **“Inglese Commerciale Base”** indetti dall’Aggregazione dei Distretti Urbani del Commercio di Mottola-Palagianello-Palagianello, Ginosa e Laterza.

1. Premessa - Finalità dell’Avviso Pubblico

L’Associazione del Distretto Urbano del Commercio di Ginosa intende sviluppare un percorso partecipato per la realizzazione degli interventi di valorizzazione e qualificazione della rete commerciale del Distretto.

In questo quadro, una delle iniziative più rilevanti è rappresentata dall’organizzazione di Corsi di Formazione riservati agli operatori commerciali e loro collaboratori, attivi nell’area del Distretto Urbano del Commercio di Ginosa.

2. Oggetto della Manifestazione d'interesse alla partecipazione ai CORSI GRATUITI di Formazione “Outfit- Marketing, Comunicazione, Moda e Immagine” e “Inglese Commerciale Base” riservato agli operatori commerciali operanti del perimetro del DUC di Ginosa

Oggetto del presente Avviso Pubblico è la verifica dell'interesse da parte degli operatori commerciali a prendere parte ai corsi gratuiti di Formazione “Outfit- Marketing, Comunicazione, Moda e Immagine” e “Inglese Commerciale Base”, attraverso l'acquisizione di una Manifestazione d'Interesse secondo il modello in allegato (allegato A – Manifestazione d’interesse). I corsi di formazione saranno gratuitamente riservati ciascuno ad un massimo di n. 25 (venticinque) operatori commerciali o loro collaboratori dipendenti, secondo la cronologia di arrivo delle istanze di partecipazione. Orari di svolgimento e sede del corso saranno definiti successivamente.

3. Contenuti del Corso di Outfit, marketing, comunicazione, moda e immagine per operatori

Si propone con la formazione, di fornire agli operatori del settore commercio i principali precetti dell’armocromia e della morfologia affinché possano applicarli nella loro vita professionale e personale, imparando a riconoscere la stagionalità ed a suggerire outfit in grado di valorizzare al meglio la figura del cliente. Con l’approfondimento dei principi della teoria dei colori e della valorizzazione del corpo, si mira ad aumentare e definire la capacità di creare e suggerire combinazioni armoniose negli outfit.

Il corso, sviluppato in 8 lezioni da circa 2 ore e 30 ciascuna, sarà curato da docenti con comprovata esperienza nel settore della moda/immagine ed è strutturato in modo tale da rappresentare una possibilità di crescita personale per coloro che non hanno ancora avuto modo di conoscere almeno le basi, ma anche per chi sentisse la necessità di riacquistare padronanza nel settore.

Alla fine del corso sarà somministrato un test di valutazione delle competenze acquisite e rilasciato un attestato di frequenza.

4. Programma delle lezioni del Corso di Outfit, Marketing, Comunicazione, Moda e Immagine per operatori commerciali

1) Introduzione all'armocromia:

- il valore psicologico del colore
- assonanza e contrasto
- la capacità di saper abbinare in maniera armoniosa i colori nell'abbigliamento

2) La regola del 60 - 30 - 10%:

- Come saper distribuire i toni
- Abiti e accessori
- L'importanza dell'accessorio

3) Presentazione outfit e aspetto personale

- La cura di sé
- La scelta della divisa
- Il segno distintivo
- L'impostazione della voce (tono e timbro)

4) L'approccio con il cliente:

- la regola dei 7' minuti
- l'accoglienza
- l'osservazione
- l'impostazione delle domande
- l'impostazione delle risposte

5) Come gestire un reclamo,

- Motiva il "no"
- Sfrutta il potere del linguaggio positivo
- Pratica l'empatia
- Fornisci un'alternativa

6) La Tecnica dell'"Ice Breaking"

- La gestione delle parole e dei discorsi
- Le tecniche di rilassamento
- Le tecniche di respirazione

7) Social

- come creare una presenza online
- instagram e facebook
- organizzare e creare un evento sui social

8) Diversi stili

- creare un dresscode che rappresenti l'identità dell'azienda
- adeguare e valorizzare i diversi linguaggi della comunicazione
- come mi distingo in base alla concorrenza

5. Contenuti del Corso di Inglese Commerciale (base) per operatori

Parlare inglese, soprattutto al giorno d'oggi, è uno strumento fondamentale per agevolare la comunicazione con persone che, da tutto il mondo ormai, trascorrono le vacanze nel nostro territorio. La nostra terra è meta di un turismo variegato, grazie ad un'offerta molto ampia, alle particolarità dal paesaggio e all'arte culinaria che rende unica la Puglia intera. Queste condizioni

consentono di presentare il progetto di corso di inglese commerciale base come un'offerta utile, sia a gestire le necessità di comunicazione con il turista nell'ambito commerciale, che in quello ristorativo e ricreativo. Il corso di inglese proposto, sviluppato in 20 ore suddivise in 8/10 lezioni, sarà curato da docenti con comprovata esperienza nel settore della didattica ed è strutturato in modo tale da rappresentare una possibilità di crescita personale per coloro che non hanno ancora avuto modo di conoscere almeno le basi della lingua inglese "commerciale", ma anche per chi sentisse la necessità di riacquistare una padronanza nel linguaggio che con il tempo ha perso. In ogni singolo incontro saranno verificate le diverse competenze linguistiche, come listening (ascolto), reading (lettura), writing (scrittura) and speaking (parlato).

Alla fine del corso sarà somministrato un test di valutazione delle competenze acquisite e rilasciato un attestato di frequenza.

6. Programma delle lezioni del Corso di Inglese (base) per operatori commerciali

1. Greetings, about me - introduzione di sé stessi e differenti modi di accoglienza e saluti
2. Directions and my day - indicazioni stradali e il tempo, come mesi, giorni e orario
3. Shopping for clothes - impariamo a fare shopping: taglie colori e terminologia
4. Supermarket shopping and food - supermercato e terminologia culinaria
5. At the restaurant - al ristorante come ordinare: regole del customer service
6. A place to live - un posto dove vivere
7. Troubleshooting - aiuto in difficoltà
8. What's the weather like? - come e' il tempo?
9. Health and safety - salute e sicurezza
10. Final test - test finale

7. Destinatari dell'iniziativa

L'avviso pubblico alla Manifestazione di interesse è riservato agli operatori commerciali e loro collaboratori, attivi all'interno del perimetro del Distretto Urbano del Commercio di Ginosa.

8. Modalità di presentazione delle Manifestazioni d'interesse

Gli interessati dovranno compilare il modulo predisposto (**Allegato A - Manifestazione d'interesse**), accompagnato da una fotocopia del documento d'identità del titolare e/o del legale rappresentante della ditta. La documentazione richiesta dall'invito dovrà essere inviata, a mezzo posta elettronica, all'indirizzo mail **confesercentipuglia.taranto@gmail.com**

9. Accettazione delle istanze di partecipazione al Corso di Outfit, Marketing, Comunicazione, Moda e Immagine e al corso di "Inglese Commerciale Base"



Le domande saranno accolte in ordine cronologico di arrivo, fino alla concorrenza massima di n. 25 (venticinque) partecipanti per ciascun corso.

10. Scadenza per la presentazione delle Manifestazioni d'interesse

L'invio della documentazione dovrà avvenire entro e non oltre le ore 12:00 del giorno 12/05/2025

11. Disposizioni finali

Ai sensi dell'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (di seguito "GDPR 2016/679" - General Data Protection Regulation), si informa che i dati personali forniti e raccolti in occasione del presente procedimento verranno:

- a. utilizzati esclusivamente in funzione e per i fini del presente procedimento;
- b. conservati sino alla conclusione del procedimento presso i competenti uffici dell'amministrazione comunale.

Il responsabile del trattamento dei dati personali è il Sig. Aldo Manzulli.

12. Luogo e orari di svolgimento delle lezioni

Orari di svolgimento e sede del corso saranno definiti successivamente.

N.B.: tutte le lezioni si terranno presso sede Biblioteca Comunale del Comune di Ginosa.